

<<卖什么也别卖东西>>

图书基本信息

书名：<<卖什么也别卖东西>>

13位ISBN编号：9787122104274

10位ISBN编号：7122104273

出版时间：2011-4

出版时间：化学工业出版社

作者：王建四

页数：198

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<卖什么也别卖东西>>

内容概要

本书基于顾客进店到出店的整个流程，指导门店销售人员抓住顾客心理，摸清其问题和需求，科学地规范自身行为，正确地与顾客建立关系、进行产品定向、推介展示、清除异议、关闭交易、挽留顾客等，克服成交阻碍，提升销售业绩。

本版在第一版的基础上进行了修订，对内容进行了全面的更新，尤其是新增了一些重要的销售技巧、方法和案例分析，使本书更为实用、更贴近实际。本书是各类门店老板、店长及销售人员的必备实战秘籍，也是品牌企业馈赠加盟店、门店老板馈赠员工的绝佳礼物。

<<卖什么也别卖东西>>

作者简介

王建四 中国著名零售门店实战培训专家中国代理经销商培训标杆性人物中国零售业著名的原创畅销书作者，中国经销商培训领域公认的金牌讲师，中国零售门店实战培训圈内不可多得的代表性人物，被客户评价为“中国最令企业放心的经销商培训专家”，被学员赞誉为“中国最受学员欢迎的零售实战讲师”。

王建四老师的著作虽然数量不多，但每本书都坚持原创绝不山寨，每本书出版后都会被粉丝们竞相收藏，成为众多企业年会及培训会议馈赠经销商的首选图书。

王建四老师的三本原创图书的版权均已输出至海外。

<<卖什么也别卖东西>>

书籍目录

- 第一章 要提升门店业绩，先明白简单道理
 - 第一节 导购，您到底在为谁工作
 - 第二节 今天怎样工作，明天就怎样生活
 - 第三节 老板，您为什么总是那么辛苦
 - 第四节 距离超级导购，您到底有多少差距
 - 第五节 是谁在驱逐顾客离开我们的门店
 - 第六节 为什么要获取顾客信任总是那么难
- 第二章 做门店销售为，没有想象的那样简单
 - 第一节 拒绝复杂和错误，做门店越简单越有效
 - 第二节 如何将顾客做成我们一辈子的朋友
 - 第三节 做这么多年，您搞懂什么叫导购了吗
 - 第四节 门店导购，一辈子要做好四件事
 - 第五节 零售门店导购综合情景训练
- 第三章 实现与顾客良好沟通的基础实战技巧
 - 第一节 不是顾客不好沟通，而是导购不会沟通
 - 第二节 把话说得让顾客感觉舒服
 - 第三节 利用联想——巧妙催眠顾客自我说服
 - 第四节 利用人性——说服顾客其实没有那么难
 - 第五节 让顾客滔滔不绝，您就成功了一半
- 第四章 令业绩飙升的四把沟通金刷子
 - 第一节 多做认同——提高说服力的简单武器
 - 第二节 多多提问——让最难对付的顾客开口说话
 - 第三节 寻机赞美——贿赂顾客感情的最廉价
 - 第四节 引导购买——提升销售效率的沟通导航仪
- 第五章 如何招呼顾客——赢在起点，建立关系
 - 第一节 方法正确比盲目热情更重要
 - 第二节 店里没人的时候，您在做什么？
 - 第三节 越是生意不好的时候，越应该是我们忙的时候
 - 第四节 门店招呼顾客的三种经典方法
 - 第五节 如何在招呼顾客阶段建立融洽关系
- 第六章 如何探求需求——产品定向，准备契合
 - 第一节 您心目中的好产品不一定卖得好
 - 第二节 导购，就应该像医生一样发问
 - 第三节 能够看得出来的，就坚决不要去问
 - 第四节 做产品定向，如同医生开处方
- 第七章 如何推介展示——介绍卖点，引导体验
 - 第一节 比任何人都了解和热爱自己的产品
 - 第二节 努力聚焦顾客问题及核心关注点
 - 第三节 FABE介绍：多强调利害，少说特性
 - 第四节 关注细节，改变错误的产品讲解顺序
 - 第五节 如何让顾客全方位参与体验
 - 第六节 如何正确介绍并销售高档品
 - 第七节 引导体验就是提升销售业绩
 - 第八节 善用套销快速提升客单价
- 第八章 如何清除异议——解决问题，巩固需求

<<卖什么也别卖东西>>

第一节 请问，是谁让您打不中十环

第二节 如果不对症，怎能下好药

第三节 如何四步高效处理顾客异议

第四节 是谁养成了顾客爱杀价的习惯

第五节 千万不要过早给顾客报价

第六节 看上去值才是真的值

第七节 利用阶梯报价法让顾客感觉您尽力了

第八节 如何少降价甚至不降价照样开单

第九章 如何快速开单——临门一脚，精准命中

第一节 灵敏把握开单的黄金时机点

第二节 立即提升业绩的成交秘诀

第三节 如何在成交后尽量避免悔单

第十章 如何挽留顾客——做好服务，不离不弃

第一节 销售永远不会也不能结束

第二节 真正的服务应该令顾客感动

第三节 顾客服务要做别人不敢做的事

第四节 投诉是顾客给我们的最后机会

<<卖什么也别卖东西>>

章节摘录

版权页：第一章 要提升门店业绩，先明白简单道理各位，我们的老板为什么要开店呢。

您可能会说：想赚钱嘛。

那请问，我们身边的店是赚钱的多，还是不赚钱的多。

您可能会说：不赚钱开什么店呀。

是的，不赚钱开什么店呀。

那各位，老板交给您的店赚钱了吗。

如果您能够帮助您的老板赚到足够多的利润，那恭喜您，您的价值足以让您赚到丰厚的薪水。

可问题是怎样才能帮助老板赚到足够多的利润呢。

提升营业额可以吗。

不一定，因为现在卖场促销打折成风，而且成本费用又实在太高，最后营业额是提高了，但留下来的利润却可能没有多少。

降低成本费用可以吗。

也不一定，因为现在的货品、房租、工资及管理费用不涨就不错了，已没有多少降低的空间。

那我们到底应该怎么做才能帮助老板赚到足够多的利润呢。

根据本人对中国零售卖场近十年的研究和理解，我认为：在降低成本费。

空间有限的情况下，谁可以把东西卖得更多、卖得更贵、卖得更久，谁就可以赚到足够多的利润。

但另一方面我们发现，而今的顾客经受多年的市场“洗礼”，他们已经越来越理智，也越来越聪明了。

如果我们还停留在过去的水平，我们的心态依然没有任何变化，那我们凭什么把东西卖得更多、卖得更贵、卖得更久。

我们凭什么可以赚到更多的钱呢。

第一节 导购，您到底在为谁工作2009年，上海工艺大师沙发的陈相董事长通过公司经销商介绍，邀请我给工艺大师沙发全国经销商做培训。

由此，上海工艺大师沙发门店成为我的调研基地。

在一次经销商培训课程结束后，有位来自江苏的店长私下找到我说：“王老师，我们老板有三个店，工艺大师是个新开店，很多事情基本上都是我一手做起来的，老板平时都很少来店。

我觉得自己这么辛辛苦苦地卖命工作，每个月就拿那么点工资，有时候想想心里确实有点不平衡，我何必这么辛苦呢。

”

<<卖什么也别卖东西>>

媒体关注与评论

王老师的这本书完全借鉴美国哈佛大学的案例教学模式，从终端收集最真实的案例撰写而成。相信该书必将又是一本经典的、可以流传下去并深得读者喜爱的原创著作。

——上海工艺大师沙发有限公司董事长 陈相王建四老师是中国零售业的顶级专家，他所写的每一本书的实战性都非常强。

相信本书一定会给广大读者，特别是从事店铺营销工作的同仁们带来很大的收获，因为我们圣夫岛家纺已经从中尝到了甜头。

——上海圣夫岛纺织品有限公司营销总监 许光东在如今零售类书籍基本大同小异的状况下，王老师撰写的这本原创性书籍必将引起热烈反响。

因为实用性和可读性决定了一本书籍的生命，而这正是本书的最大特点。

——上海雅恩丝娜化妆品有限公司董事长 王秀喜 这本书非常实际、实用和实操，其中的许多方法对于指导家居建材产品的店铺销售非常具有创意。

它就是我一直期待的一本书！

我愿在此负责地将该书推荐给我们家居建材界的同行们，相信大家会通过这本书获得自己最需要的东西。

——成都好风景实业有限公司总经理 王自松

<<卖什么也别卖东西>>

编辑推荐

《卖什么也别卖东西:轻松创造门店销售奇迹(第2版)》：店铺越开越多，事情越来越多，但快乐越来越少；门店销售额越来越高，但利润却越来越少；店铺业绩一直难有大的突破，店铺经营举步维艰；店铺位置很好，装修也很漂亮，可顾客就是不进店；我们热情地招呼顾客，可顾客就是一言不发；顾客其实很喜欢我们的东西，却要拼命地杀价。

阅读《卖什么也别卖东西:轻松创造门店销售奇迹(第2版)》，您将能够：用一个店的成本做两个店的利润！

轻轻松松做老板，把事业快速做强做大！

让每个员工树立老板心态，快速成为超级导购！

掌握一整套解决问题的门店实操方法！

迅速找到提升自己业绩的最佳捷径！

！
！

《卖什么也别卖东西:轻松创造门店销售奇迹(第2版)》针对门店销售中每天遇到的“绊脚石”，大量运用最有代表性的互动案例进行解析，是方法与工具有机结合的实战指南。

书中不但有方法，而且有策略；不但有驻店调研案例，而且有丰富的实战破解演练。

《卖什么也别卖东西:轻松创造门店销售奇迹(第2版)》凝聚了中国零售人的智慧精华，真正反映了中国零售门店的顶级水平！

书中的原创方法和实战技巧已被100余万零售人竞相学习、使用，并已取得实效！

赢终端者赢天下！

《卖什么也别卖东西:轻松创造门店销售奇迹(第2版)》是各类终端门店老板、店长及导购必备的实战秘籍，是品牌企业馈赠加盟店、门店老板馈赠员工的绝佳礼物！

终端店铺最为推崇的原创著作，零售门店竞相珍藏的销售宝典。

一本绝不抄袭却不断被模仿的原创书，一本靠读者口碑造就的门店类畅销书，一本被千余家企业大量团购的培训书，一本凝聚了王建四10年智慧的经典书。

<<卖什么也别卖东西>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>